MINISTÈRE FÉDÉRAL DE L'AGRICULTURE
CANADA
FERMES EXPÉRIMENTALES FÉDÉRALES

LA PRÉPARATION DES PRODUITS DE LA BASSE-COUR POUR LA VENTE

Par F. C. ELFORD
AVICULTEUR DU DOMINION

BULLETIN N° 20

Edition revisée

Traduit au Bureau de traduction du Ministère

Publié par ordre de l'Honorable W. R. Motherwell, Ministre de l'Agriculture,
Ottawa, 1929



ABATAGE DES VOLAILLES

D'après le dessin original fait par le docteur A. B. Wickware, laboratoire biologique, Ottawa, Ont.

Cette illustration représente la voûte de la bouche de la volaille et les veines. La mâchoire inférieure est enlevée. Pour saigner, on coupe à travers la veine, à la marque blanche, à gauche du cou de la volaille. Pour atteindre la cervelle, on enfonce le couteau dans la marque blanche, à la voûte de la bouche.

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES ILLUSTRATIONS

LA PRÉPARATION DES PRODUITS DE LA BASSE-COUR POUR LA VENTE

NÉCESSITÉ DE LA PRÉPARATION *

De tous les travaux de la ferme, il n'en est aucun qui rapporte plus, proportionnellement au temps passé, que la pose de la dernière main à la préparation d'un produit avant d'offrir ce produit en vente. Or, il n'y a peut-être pas de produit où ce manque de "fini" soit aussi apparent que sur les produits de la basse-cour que l'on expédie au marché.



BEAU COUPLE DE POULETS À RÔTIR
L'un habillé et l'autre prêt pour le four

Pour se convaincre de ce fait, il suffit de visiter un marché quelconque et l'on constatera qu'une forte proportion des volailles et des œufs offerts en vente témoigne d'une négligence que nulle autre industrie ne saurait supporter. Les bons cultivateurs qui suivent un assolement systématique, qui prennent tous les moyens pour conserver l'eau du sol, qui ne vendraient jamais un bœuf qui ne soit bien "à point", semblent oublier tous ces bons principes lorsqu'il s'agit de la volaille et des œufs; on dirait qu'ils ne pensent qu'à se débarrasser de ces produits le plus vite possible et en se donnant le moins de mal possible.

* Pour se procurer le texte des types-modèles canadiens pour les œufs et les volailles habillées, préparé par le Service d'aviculture, Division de l'industrie animale, s'adresser au Bureau des publications, Ministère de l'Agriculture, à Ottawa.

87679—1½

La majeure partie des œufs expédiés au marché vient de la ferme; c'est sur la ferme également que nous devons compter pour le développement de l'industrie avicole. Les cultivateurs pourraient tirer de leurs œufs et de leurs volailles un revenu beaucoup plus considérable qu'ils ne font, s'ils donnaient à leur préparation des soins seulement ordinaires.

LA PRÉPARATION—SA VALEUR

Le temps que l'on met à préparer les produits avant de les expédier de la ferme est du temps bien dépensé. Quel que soit le produit que l'on vend, sujets reproducteurs, œufs pour l'incubation, volailles habillées ou en vie, œufs pour la consommation, il faut toujours les mettre dans le meilleur état possible avant de les expédier de la ferme. Cette règle s'applique surtout à ces produits qui sont destinés pour la table.

Les poulets de grain ou de rôt, bien engraissés, reviennent moins cher par livre au producteur que ceux qui sont restés maigres et leur chair a beaucoup plus de goût. Quand bien même le consommateur serait appelé à payer de vingt-cinq à cinquante pour cent de plus par livre pour ce genre de poulets, la partie mangeable lui revient en définitive moins cher.

Les œufs sales, c'est-à-dire les œufs qui ne sont pas strictement frais, les œufs qui ne sont pas propres, ne se vendent pas aussi cher que ceux qui sont frais, propres et présentés dans des paquets attrayants.

Quel que soit le produit offert en vente, mettez-y les dernières touches. Non seulement vous ferez plus d'argent, mais vous aurez de la satisfaction à envoyer un produit dont vous pourrez être fier.

SYSTÈMES DE VENTE

L'ANCIEN SYSTÈME—SES DÉFAUTS

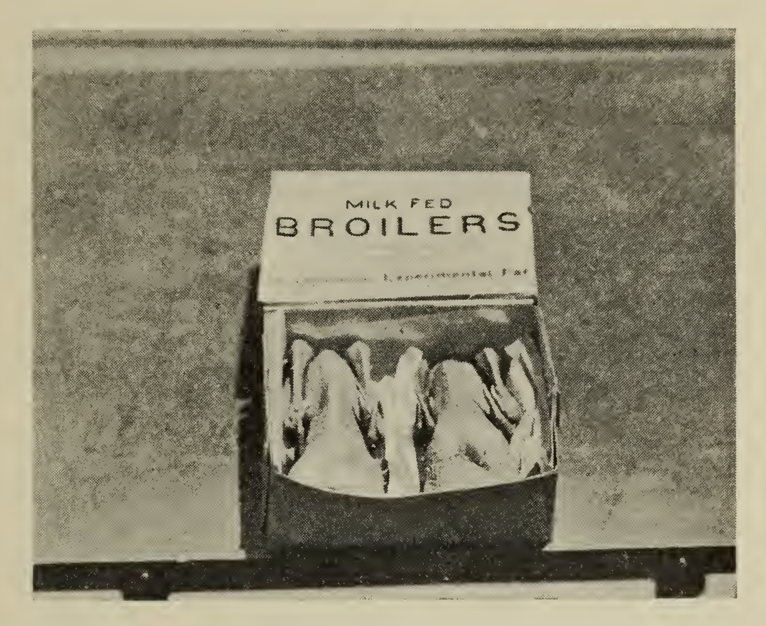
Les neuf dixièmes peut-être de tous les œufs que l'on produisait parvenaient au marché par un "système" qui est surtout à remarquer par son manque de "système". Le colporteur ou le magasin de campagne était le premier à recevoir ces œufs; le cultivateur n'était nullement encouragé à prendre des précautions, car les œufs étaient tous payés au même prix, bons ou mauvais.

Quant au commerce des volailles habillées, les conditions étaient à peu près les mêmes. Il n'y avait qu'un petit pourcentage des volailles expédiées qui étaient réellement de choix. Dans certains cas, le producteur expédiait directement au commerçant, mais sans toutefois préparer ses volailles comme il aurait dû le faire. Dans la plupart des cas, les volailles étaient achetées par un intermédiaire qui se réservait une commission, aussi leur qualité n'était pas bonne et il n'y avait absolument pas de triage. Ce système de vente ou plutôt ce manque de système réduit les profits de l'expéditeur, à cause du manque d'uniformité, de la mauvaise qualité et des nombreuses commissions qu'il faut payer aux intermédiaires.

L'ancien système de vente pour les œufs n'encourage pas la production d'un bon article et il est peu probable que la qualité des œufs s'améliore tant que ce système ne sera pas changé.

Il est presque inutile de suivre ce système de la basse-cour jusqu'à la table du consommateur. C'est très souvent un voyage long et pénible et particulièrement pénible pendant les chaleurs. Quatre-vingt-dix pour cent des œufs vendus sont produits sur la ferme et le cultivateur est encore trop disposé, en règle générale, à les remettre au colporteur qui passe toutes les semaines, ou à les porter lui-même au magasin où il les vend ou les échange pour des marchandises. Dans un cas comme dans l'autre, il n'y a que peu ou point de distinction. Le colporteur arrive sur la ferme et on lui donne quelque vingt douzaines de bons

œufs qui ont été levés pendant la semaine. La femme du cultivateur reçoit, disons vingt-cinq cents par douzaine. Puis le colporteur se rend à la ferme suivante où les gens ne sont pas si soigneux et où souvent on attend pour lever les œufs que le colporteur soit arrivé. A son arrivée, il trouve toutes sortes d'œufs qu'il paie vingt-cinq cents la douzaine, tout comme pour les bons œufs. La plupart des producteurs s'en soucient peu, du moment qu'ils vendent leurs œufs. Le colporteur s'en soucie encore moins, car il est payé à la douzaine pour les ramasser; "plus il y a d'œufs, plus il gagne". Un colporteur qui achetait pour une maison canadienne avait l'habitude de dire à ses clients qu'il était prêt à prendre "tout ce qui était recouvert d'une coque, sale ou propre, car tout était lavé". Or, tant que les acheteurs seront prêts à prendre ces œufs, on trouvera toujours des cultivateurs prêts à les vendre et tant que les cultivateurs les produiront, ils trouveront des acheteurs. A une réunion agricole, une femme demandait dernièrement: "Qu'est-ce que je vais faire des œufs défraîchis ou pourris, si je ne



CARTON POUR POULETS DE GRAIN (OU POULETS DE GRIL)
Ce carton peut servir pour un couple de poulets de grain ou un poulet à rôtir

peux pas les vendre?" Un marchand de gros ayant reçu une caisse d'œufs frais (?) a constaté à l'examen que cette caisse contenait 360 œufs. Il y en avait 90 de frais, 20 de pourris et le reste était de peu frais à mauvais. Il se plaignit au producteur; celui-ci prétendit d'abord que ses œufs étaient frais, puis il finit par admettre qu'il en avait mis quelques-uns qui n'étaient pas très bons, mais il ne pensait pas que cela ferait de différence, car tous ses œufs étaient "expédiés au loin".

Heureusement le nombre de ces producteurs diminue tous les ans, mais ils sont responsables dans une large mesure de l'état dans lequel le produit arrive sur le marché et de l'état dans lequel il est exposé en vente, même dans quelques-unes de nos grandes villes.

Sur un des marchés visités par l'auteur de ce bulletin, c'est à peine s'il y avait une volaille, jeune ou vieille, dont l'aspect n'aurait pu être amélioré, même par très peu de soins. Il y avait des volailles dans des caisses sales, des poulets de toutes les tailles et de toutes les couleurs. Il y avait de vieilles poules

infestées de vermine, des poules à pattes galeuses et d'autres qui paraissaient devoir mourir avant qu'on ait le temps de les tuer. Il n'y avait pas une seule poule en vie dans ce groupe que l'on aurait mangée avec appétit, si on l'avait vue sur pattes. Du reste, les volailles habillées ne valaient pas beaucoup mieux, elles n'avaient pas ce fini, cette élégance, qui vous met l'eau à la bouche en les voyant. Beaucoup d'entre elles étaient maigres, et celles qui étaient assez bien recouvertes de chair étaient mal plumées. La peau était arrachée ou ébouillantée, les unes avaient été saignées, d'autres avaient perdu leur tête, d'autres avaient le cou disloqué.

Les œufs n'étaient pas dans un état beaucoup plus satisfaisant. A vrai dire, l'extérieur de la coque offrait un meilleur aspect, mais il y avait des caisses d'œufs qui, s'ils avaient passé l'inspection, auraient certainement été mis dans la troisième ou la quatrième qualité, et c'étaient des œufs qui se seraient certainement mieux vendus si le producteur avait été un peu plus prévoyant, s'il avait eu un peu plus d'ambition. Il lui aurait suffi de les expédier plus tôt et de mettre à part les œufs sales et les petits œufs. Les gens qui expédient des produits de ce genre font à l'aviculture un mal incalculable. Ils sont tellement imprévoyants qu'ils ne voient pas eux-mêmes qu'une partie de cette perte retombe sur eux.

Si toutes les volailles et tous les œufs que l'on présente sur le marché avaient une bonne qualité et un aspect appétissant, le producteur en obtiendrait un meilleur prix et le consommateur serait prêt à payer plus cher pour un article qu'il mangerait avec plaisir. Si le producteur pouvait voir l'aspect de ses produits juste au moment où ils passent entre les mains des consommateurs, ce serait pour lui une excellente leçon de choses. Il s'étonnerait souvent de voir qu'ils obtiennent un aussi gros prix.

Sans doute, la chaleur, les longs transports, les manutentions grossières en cours de route, tout cela contribue à détériorer l'aspect de la marchandise, mais il se faut souvenir que l'état des produits, lorsqu'ils arrivent sur le marché, n'est jamais meilleur que lorsqu'ils partent de chez l'expéditeur.

Il est bien difficile de comprendre pourquoi des cultivateurs intelligents continuent à vendre leurs volailles et leurs œufs sous une forme qui n'est pas présentable. De tout temps, on s'est toujours servi des œufs comme d'une sorte de monnaie, on les comptaient à la douzaine, l'un valant l'autre, un œuf frais n'avait pas plus de valeur aux yeux de l'épicier qu'un œuf qui contenait déjà un poussin. C'est peut-être ces conditions qui sont responsables de la négligence avec laquelle ce commerce est encore conduit à l'heure actuelle.

Mais il s'agit de tirer le commerce de cette routine ruineuse. Le bon producteur devrait obtenir un meilleur prix pour sa marchandise de choix que son voisin qui s'inquiète peu ou point de l'aspect de la sienne ou de l'endroit où elle est vendue.

LA MARCHANDISE INFÉRIEURE— QUI EST-CE QUI Y PERD?

La nécessité d'améliorer le commerce se fait de plus en plus sentir tous les ans. Grâce aux soins apportés à la production, grâce à la coopération, à l'établissement de communications directes avec de meilleurs marchés, le producteur peut recevoir de meilleurs prix et le consommateur peut obtenir plus de satisfaction. Mais la première chose que le producteur doit faire est de produire une qualité plus élevée et plus uniforme, car les pertes subies sur tous les mauvais produits qui sont importés au marché retombent sur tous les producteurs, que leurs marchandises soient bonne ou mauvaises.

Le producteur perd parce que le commerçant perd sur la marchandise de mauvaise qualité, et qu'il ne peut payer autant pour la bonne, car c'est sur la bonne qu'il se rattrappe des pertes qu'il a subies sur la mauvaise; il a dû payer le transport de la mauvaise marchandise. Ces œufs mauvais, ces volailles de

mauvaise qualité sont vendus au détail, ils se vendent mal et le producteur y perd encore une fois, car la consommation diminue. Tous les œufs peu frais qui sont mis sur la table du consommateur font tort au commerce. Il n'y a pas un seul paquet d'œufs ou de volailles habillées offert en vente qui n'aide à la vente ou qui ne la retarde.

Il est bien probable que beaucoup de gens qui se proposent d'acheter de la volaille changent d'idée et achètent du bœuf simplement parce qu'ils ne trouvent pas de volailles d'aspect attrayant, et c'est le producteur qui est responsable de cet état de choses.



LA CAISSE RÉGULIÈRE D'ŒUFS

PRODUITS INFÉRIEURS—QUI EST À BLÂMER?

Nous avons fait remarquer que le producteur pourrait améliorer ses produits et ses méthodes de vente, mais il ne faut pas s'imaginer qu'il est le seul à blâmer. Parfois, tous sont à blâmer, c'est-à-dire tous ceux entre les mains desquels passent les produits, jusqu'au consommateur lui-même. Il est possible d'améliorer la qualité des marchandises livrées par les producteurs, et cependant il arrive trop souvent qu'une marchandise qui était bonne lorsqu'elle est sortie de la ferme est gâtée lorsqu'on la mange. Le colporteur ou coquetier qui ramasse les œufs n'est pas aussi soigneux qu'il pourrait l'être, il mélange ensemble les bons et les mauvais produits, il les cahote sur de mauvais chemins et trop souvent il laisse

ses œufs trop longtemps exposés. De son côté, le marchand de gros conserve les œufs plus longtemps qu'il n'est nécessaire, souvent il les tient dans une chambre trop chaude, à côté de légumes ou d'autres marchandises qui ont une forte odeur. Le marchand de détail a aussi sa part du blâme, car on voit souvent des œufs exposés dans sa vitrine où un thermomètre enregistrerait presque une température d'incubation. Même les œufs qui ont été spécialement marqués comme œufs strictement frais et inféconds peuvent être gâtés en quelques heures avec les méthodes adoptées par quelques marchands de détail. Les œufs ne sont pas en sûreté lorsqu'ils arrivent au consommateur, car celui-ci, au lieu de les garder dans un endroit frais jusqu'au moment de les consommer, les dépose parfois dans un endroit où il fait très chaud et souvent même les garde pendant des semaines avant de les consommer.

La plupart des œufs sont achetés par le marchand de gros ou pour le marchand de gros ou l'entreposeur; celui-ci désire obtenir un produit de bonne qualité mais en règle générale il ne fait pas une différence suffisante de prix entre les bonnes qualités et les mauvaises qualités. Il ne recommande pas assez aux acheteurs de se montrer aussi difficiles qu'ils le devraient sur la qualité, car les acheteurs, en se montrant difficiles, aideraient beaucoup à améliorer la qualité. Il est fort possible qu'en dehors du producteur, le marchand de gros pourrait faire plus pour améliorer la qualité que toute autre personne, car s'il refusait toutes les marchandises qui ne sont pas strictement de choix, il est peu probable que le cultivateur continuerait à produire des qualités inférieures ou que le client continuerait à les acheter.

Il est donc à noter que tous, depuis le producteur jusqu'au consommateur, sont plus ou moins à blâmer de l'état du marché aux volailles et tous les anneaux de la chaîne doivent être renforcés, mais le marchand de gros et l'acheteur sont les deux plus importants. Toutefois, comme c'est pour le producteur que nous écrivons ces renseignements, nous cherchons surtout à faire ressortir sa part de responsabilité.

LE SYSTÈME AMÉLIORÉ—SES AVANTAGES

C'est le producteur qui doit prendre les premières mesures d'amélioration. Qu'il cherche à avoir des volailles plus saines, des poulaillers plus hygiéniques, des nids plus propres; qu'il lève ses œufs plus souvent, qu'il en prenne un meilleur soin jusqu'à ce qu'ils soient expédiés, qu'il les expédie plus promptement et qu'il garantisse tous les œufs frais et non fécondés.

On ne devrait jamais garder pour la reproduction les volailles de faible constitution; mieux vaut s'en débarrasser le plus tôt possible. Elles sont une perte de toutes façons. Elles ne pondent guère leurs œufs, éclosent mal, la mortalité parmi les poussins est très élevée et ceux qui vivent ne profitent pas et ne font pas de bons reproducteurs. Les cochets sains et vigoureux, bien nourris, s'engraissent rapidement, tandis que ceux qui manquent de vigueur ne sont jamais en bon état pour la vente.

Tenez les poulaillers propres et bien ventilés. Ne les fermez pas pour tenir les poules chaudes, mais ouvrez au contraire le côté exposé au sud pour tenir les poules en bonne santé. Ayez beaucoup de nids, ou pondoirs, mais disposez-les de façon à ce que les poules ne puissent s'y percher. Veillez à ce qu'il y ait beaucoup de litière propre dans les nids, mais n'employez que les œufs artificiels en porcelaine et levez les œufs deux fois par jour pendant l'été. Tenez les œufs dans un endroit aussi sec et aussi frais que possible. Conservez, pour les consommer à la maison, tous les œufs sales, petits, craqués, et expédiez aussi régulièrement que possible. Ne laissez jamais les coqs courir avec les poules en dehors de la saison de reproduction, et même pendant la saison de reproduction ne les mettez qu'avec les meilleures poules. Vous expédierez ainsi, en tout temps, des œufs non fécondés qui, en général, se vendent et donnent au consommateur plus de satisfaction.

LES CONDITIONS S'AMÉLIORENT

Grâce aux démonstrations qui ont été faites et à la coopération entre les producteurs, on adopte aujourd'hui de meilleures méthodes commerciales. Dans certains districts, les conditions se sont grandement améliorées, mais le travail ne fait que commencer; cette amélioration deviendra plus générale si les producteurs veulent obtenir les rendements qu'ils cherchent. La demande de bons produits augmente tous les jours et les prix en font autant. Il y a quinze ans, on considérait qu'un sou par œuf était un bon prix et les cultivateurs vendaient parfois les volailles de six à huit sous la livre; aujourd'hui il est rare que le



Deux caisses de trente douzaines où l'on voit les méthodes d'emballage avec et sans carton

cultivateur vende ses œufs moins de trente cents la douzaine. Au commencement de l'hiver, on vend les œufs strictement frais à peu près tout ce qu'on ose en demander. La volaille habillée se vend de 25 à 40 cents la livre et même parfois beaucoup plus. Il semble qu'il y ait peu d'industries qui offrent une perspective aussi attrayante pour le cultivateur qu'une basse-cour bien conduite, sur des bases commerciales.

Dans certains districts, les cultivateurs coopèrent; ils envoient au marché des produits d'une qualité plus uniforme et en meilleur état, tout en dépensant moins qu'autrefois. Ils apportent plus d'attention à la préparation et au finissage et les consommateurs se montrent plus difficiles sur la qualité. On a retranché certains intermédiaires et le producteur et le consommateur sont plus près l'un

87679—2

de l'autre. Les achats se font maintenant sur la base des types-modèles canadiens et la plupart par l'entremise des coopératives, ce qui est un grand progrès, mais il y aurait encore bien des améliorations à faire.

EMBALLAGES

C'est de l'argent bien dépensé que d'acheter des emballages élégants et attrayants. Celui qui achète des œufs ou des volailles est fortement influencé en leur faveur par l'aspect de l'emballage. En effet, le cultivateur qui se donne la peine de faire une boîte propre, de la marquer d'une façon élégante, a tout probablement de la bonne marchandise à y mettre. Le nom et l'adresse du cultivateur sur chaque emballage sont une bonne réclame, facilitant la vente de ses œufs et de ses volailles aux consommateurs qui payent les plus hauts prix. Le temps approche rapidement où le consommateur achètera directement ses œufs et ses volailles du producteur même.



CARTON D'UNE DOUZAINE D'ŒUFS
Œufs non fécondés enveloppés, bien emballés et cachetés

On voit parfois des marchandises réellement bonnes qui se vendent à un prix inférieur à leur valeur réelle, parce qu'elles sont dans des emballages qui ne sont pas attrayants. L'emballage élégant aide toujours à vendre le contenu. Il est donc bon d'avoir des produits non seulement de la meilleure qualité mais de les mettre dans des emballages dignes d'une qualité de choix.

EMBALLAGES POUR LES ŒUFS

Les emballages ordinaires dans lesquels on expédie les œufs au marché ne sont pas toujours élégants. L'extérieur est souvent sale, ils manquent de propreté, ils sont très souvent plus ou moins fragiles et même lorsque le contenu de ces emballages n'est pas de la meilleure qualité, il ne rapporte pas le prix qu'il devrait à cause de l'extérieur peu agréable.

L'emballage de meilleure dimension pour les expéditions ordinaires est sans aucun doute la caisse de trente douzaines. Pour les expéditions particulières ou spéciales, on peut faire des emballages contenant quinze, douze ou même six douzaines. C'est un avantage que d'avoir tous les emballages de la même dimension, dont la hauteur seule varie, de sorte qu'en les plaçant dans un wagon ou dans un véhicule, ils s'ajustent bien et remplissent tout l'espace.

Les caisses en bois, à parois d'un demi-pouce d'épaisseur et de sept huitièmes de pouce aux extrémités, font très bien l'affaire. On fait aussi des boîtes en papier plissé qui ne durent peut-être pas aussi longtemps qu'une caisse en bois, mais qui présentent cet avantage qu'elles se démontent et qu'on peut les renvoyer à l'expéditeur en paquets, à moins de frais que lorsqu'on les renvoie séparément.

Il y a un autre genre d'emballage pour le commerce de détail; c'est le carton qui contient une douzaine d'œufs. Il y a différents genres de cartons; le plus commode est celui dans lequel se trouve une douzaine d'œufs, six par rangée. Ce carton s'ajuste dans l'une ou l'autre des caisses que nous venons d'énumérer et se transporte très bien. Il y a beaucoup d'expéditeurs n'expédiant



ENVELOPPE POUR ŒUFS FRAIS PONDUS

La dimension exacte de cette enveloppe est de 8″ x 8″; elle est faite du même papier que l'enveloppe pour oranges mais d'une couleur blanche

que des œufs de bonne qualité qui se servent de ce carton, même pour leurs grosses expéditions, et ils en obtiennent de bons résultats. La marque de l'expéditeur est imprimée sur le carton, et pour garantir que le consommateur reçoive bien les œufs que le producteur a mis dans le carton, on le cachette d'une étiquette qui porte ces mots: "Garantis si ce cachet est intact".

EMBALLAGES POUR LES VOLAILLES

L'ancienne méthode qui consiste à expédier des volailles dans des barils et dans de grosses caisses n'est plus bien vue du commerce. L'emballage préféré pour les volailles habillées est la caisse qui contient une douzaine. Ces caisses sont faites en dimensions arrêtées pour contenir des volailles de même grosseur, mais en emballant ces volailles pour l'expédition il est nécessaire de bien les serrer, sinon elles se meurtriraient et s'abîmeraient au cours du transport.

Voici les dimensions des caisses requises pour les poulets de différents poids—douze (12) par boîte:—

Poids des poulets (liv.).	Mesure intérieure en pouces.
2½ à 3	19¾ x 15¼ x 4
3 à 3½	21½ x 16 x 4¼
3¼ à 4	23¼ x 16½ x 4½
4 à 4¾	24¾ x 17¼ x 4¾
4¾ à 5½	26½ x 18 x 5¼

SCEAU

STATION EXPÉRIMENTALE

OEUFS GARANTIS LORSQUE LE SCEAU EST
INTACT SEULEMENT

DIVISION DE L'AVICULTURE

SCEAU

La dimension exacte de ce cachet est de 1½" x 3½"; il s'ajuste sur le carton de la façon indiquée à la page 10.

Les caisses doivent toujours être revêtues de papier parchemin à l'intérieur; pour la qualité de choix, les volailles doivent être enveloppées dans du papier avant d'être placées dans les caisses. On ne saurait donner trop d'attention à cette question; non seulement le coup d'œil y gagne mais les oiseaux se conservent mieux.



CAISSES POUR VOLAILLES HABILLÉES
Différentes dimensions, dessus enlevés

Aujourd'hui on se sert de cartons pour les volailles *habillées* et dans certains cas d'une petite boîte en carton pour le commerce spécial. Un carton de 6 pouces de hauteur, 6 pouces de largeur et 11 pouces de longueur tient un poulet à rôtir de cinq ou six livres ou deux poulets de gril; si ces volailles sont bien enveloppées dans du papier parchemin, elles seront en bon état à la fin du voyage.

Le nom du producteur et sa marque, s'il en a une, doivent paraître sur les emballages qui contiennent les volailles, tout comme sur ceux qui contiennent des œufs. La marque extérieure devrait comprendre également la qualité du contenu, le nombre et le poids.

Il n'y a pas deux personnes, peut-être, qui soient d'accord sur l'emballage qui convient le mieux pour l'expédition des œufs destinés à l'incubation. Il y a, sur le marché, un certain nombre d'emballages plus ou moins satisfaisants, et les personnes qui expédient de grandes quantités de ces œufs auraient avantage à s'en procurer; si elles le préfèrent, elles pourraient se procurer des paniers ordinaires solides; on enveloppe les œufs dans du papier mou ou de l'excelsior et l'on recouvre le panier de coton en marquant dessus, en lettres bien visibles, le mot "Œufs".

Sur toutes les expéditions, ayez soin de marquer très clairement l'adresse du consignataire pour qu'il n'y ait pas d'erreur dans la livraison. Mettez également le nom de l'expéditeur et si les frais d'expédition sont payés d'avance, mettez le mot " Payé " bien en vue.



PAQUETS D'ŒUFS POUR L'INCUBATION

Lorsque vous expédiez des sujets reproducteurs, ayez soin d'avertir le consignataire du jour où l'expédition doit partir, de la route qu'elle doit prendre et du temps qu'on mettra à atteindre sa destination. Ayez des cages bien faites, pas trop lourdes, mais assez solides pour résister au transport. Si la distance est assez longue, mettez dans chaque cage une tasse dans laquelle l'agent de l'express pourra verser de l'eau et mettez sur le paquet une note bien en vue demandant à cet agent de tenir toujours cette tasse pleine. S'il est nécessaire d'alimenter les volailles au cours de transport, mettez les graines nécessaires dans un petit sac en coton propre, attaché à la cage, et fournissez des instructions sur l'alimentation des volailles.

Pour les œufs destinés à l'incubation, il faut prendre le même soin pour avertir le consignataire de la date où les œufs doivent arriver. Emballez-les bien et ayez soin de ne mettre dans un même colis que les œufs de la race désirée. Il n'y a rien de plus ennuyeux pour l'acheteur qui a payé un bon prix pour des

œufs d'incubation que de trouver dans un même lot plusieurs poussins d'une couleur différente de celle qu'il désirait, et ce sont là des choses qui arrivent souvent, lorsque l'expéditeur est négligent en préparant ses paquets.

VENTE

RÉPARTISSEZ LA PRODUCTION SUR LES DOUZE MOIS DE L'ANNÉE

En règle générale, la majorité des volailles se vendent entre le 1er août et le 30 décembre. Il arrive aussi que les prix baissent subitement, lorsque les cultivateurs sont prêts à vendre. On ne peut s'en étonner, car lorsqu'il arrive en ville plus de volailles que l'on ne peut en consommer à la fois, ces volailles sont mises dans un entrepôt froid. Or, malheureusement, la conservation au froid augmente les prix des volailles, et cette augmentation doit être payée par le consommateur ou par le producteur. En outre, les marchandises conservées au froid ne sont pas aussi appréciées que les marchandises fraîches. Les volailles vendues à l'arrivée, avant d'avoir passé par l'entrepôt froid, rapportent donc, pour ces deux raisons, un prix relativement plus élevé au producteur.

Là encore, c'est le producteur qui a, jusqu'à un certain point, le remède pour cet état de choses. Il doit s'efforcer de répartir ses produits sur une plus grande période de l'année. Pour le faire, il sera obligé d'adopter des méthodes différentes, mais ce changement de méthode augmentera ses profits, diminuera ses frais de production et donnera meilleure satisfaction au consommateur. Par exemple, au lieu de garder tout l'été les poulets du printemps pour les vendre en automne, il pourrait en vendre quelques-uns pendant la saison comme poulets de gril (*broilers*). Les *broilers* ou poulets de gril rapportent deux ou trois fois plus par livre en mai et au commencement de juin qu'ils ne rapporteraient comme poulets à rôtir en automne. Si l'on vendait donc à ce moment de l'année les cochets qui sont assez gros pour être vendus, ils obtiendraient dans la plupart des cas autant par tête que si on les conservait jusqu'en automne et le prix de revient serait sensiblement réduit. Il en est de même des poules. Les poules qui ont complété leur deuxième hiver de ponte et qui ont passé par la saison de reproduction devraient être vendues dès que cette saison est terminée, au lieu d'être conservées jusqu'en automne. Au mois de juin, les poules rapportent cinquante à cent pour cent de plus qu'elles ne font en octobre, et celles qui sont mises sur le marché en juin et juillet n'ont pas à redouter la concurrence des cochets qui sont vendus comme poulets à rôtir en octobre et en novembre. La raison pour laquelle les vieilles poules ne se vendent que de dix à quinze centins la livre en automne, c'est que personne ne désire les acheter quand on peut se procurer des poulets, mais vendez ces poules au printemps, quand il n'y a pas de poulets frais, vous trouverez que tout le monde est prêt à les acheter et vous obtiendrez des prix avantageux.

POULETS DE GRIL

Les poulets de gril pèsent moins de 2½ livres; parfois on appelle " poulets mignons " ceux qui pèsent moins de 1½ livre la paire. Le meilleur moyen de nourrir les poulets de gril est de leur donner une bonne pâtée dans une cour propre, on ajoute du lait à la pâtée si c'est possible, on donne de la verdure et on observe une propreté absolue; il faut surtout tenir les poussins exempts de vermine.

On recommande de saigner les poulets par la bouche et de les plumer à sec avant de les vendre; toutefois, l'expédition de poulets vivants peut être avantageuse en temps chaud, quand on n'a pas tout ce qu'il faut pour les tuer sur place.

POULES

Les poules ayant complété leur deuxième saison de ponte sont excellente pour la table lorsqu'elles sont en bon état de chair. Si on les engraisse à l'épi-

nette pendant huit à dix jours avant de les tuer, elles ne seront que meilleures. Elles se vendent beaucoup plus facilement sur certains marchés que sur d'autres. Il y a, dans la plupart de nos grandes villes, une nombreuse population juive qui consomme une quantité considérable de poules, mais il faut que ces poules soient *vivantes* et *grasses*. Pour les autres débouchés, il vaut mieux tuer les volailles avant de les offrir en vente. Généralement, tout oiseau femelle qui a pondu des œufs est classé comme " poule " par les acheteurs.



ENVELOPPE POUR LES ŒUFS D'INCUBATION

C'est le même papier que pour les œufs frais, mais l'enveloppe est plus large; une bonne grandeur est de 10" x 10"

CANARDS

On peut en dire autant des autres volailles, spécialement des canards. Les *canards verts*, c'est-à-dire les canards qui ont pris leurs premières plumes, doivent être vendus à cette époque plutôt que d'être conservés jusqu'en automne. Dans une expérience faite à la ferme expérimentale et portant sur soixante-cinq jeunes canards, nous avons constaté que ces canards, vendus à l'âge de dix semaines et demie, ont rapporté sur le marché local environ trois fois plus que leur nourriture avait coûté; en d'autres termes, leur alimentation a coûté $20 et à l'âge de dix semaines et demie, ils ont rapporté $60. Des canards semblables, qui avaient été conservés jusqu'en automne et vendus comme à l'ordinaire, n'ont pas payé le coût de leur nourriture. Les grands marchands de denrées prétendent qu'ils ne peuvent se procurer une quantité suffisante de *canards verts* et ils conseillent aux éleveurs de vendre leurs canards à l'âge de dix ou onze semaines plutôt que de les conserver jusqu'à ce qu'ils soient entièrement développés.

OIES ET DINDONS

Il ne s'élève pas encore une quantité suffisante d'oies et de dindons pour encombrer le marché. Cependant, avant peu sans doute, on demandera que les oies soient vendues jeunes, comme les canards, et elles rapporteront plus au producteurs. On est généralement d'avis que les dindons ne sont bons à manger que lorsqu'ils sont formés, mais nous avons tué et mangé, cette année, à la ferme expérimentale centrale, plusieurs dindons qui pesaient de trois à quatre livres et les consommateurs nous ont déclaré que la chair était tellement meilleure que celle du dindon formé qu'il n'y aurait sans doute aucune difficulté à vendre de jeunes dindons si on les produisait en grandes quantités.

CHAPONS

La question du chaponnage attire de plus en plus l'attention tous les ans; son but principal est d'allonger la période de vente. Un cochet chaponné donne non seulement une chair plus savoureuse qu'un cochet ordinaire, mais il est prêt pour le marché quand il n'y a pour ainsi dire rien d'autre chose offert en vente en fait de poulets frais, à une époque où les poulets de gril, les canards verts, les poules et les poulets de rôt ont été écoulés et où il n'y a rien que les volailles conservées au froid. Pour ceux qui conservent leurs volailles pendant dix mois, les chapons aident à allonger la saison et comme les consommateurs sont prêts à payer un prix plus élevé pour les produits de qualité supérieure, les cochets chaponnés et peut-être aussi les dindons chaponnés trouvent une place parmi les produits de choix, se vendant à haut prix.

QUELLES POULES DOIT-ON VENDRE?

Il y a des éleveurs qui désirent avoir un nombre limité d'œufs pendant l'été mais qui ne désirent pas conserver leurs poules pendant les chaleurs. Dans ce cas la question se pose: quelles poules doit-on tuer et lesquelles doit-on garder? En vue de répondre à cette question, nous avons fait une expérience pour voir quelles poules pondent le mieux pendant l'été et pour voir s'il existe une relation entre la ponte d'hiver et la ponte d'été, c'est-à-dire si une poule qui pond pendant l'hiver peut pondre mieux ou moins bien pendant l'été que celles qui se reposent pendant l'hiver. On a prétendu, à maintes reprises, que l'époque du commencement de la ponte ne fait aucune différence et qu'une poulette qui commence à pondre en novembre pond tout autant d'œufs que lorsqu'elle commence en avril. Nos relevés de ponte établissent que la poulette qui ne se met à pondre qu'au commencement du printemps ne donne jamais autant d'œufs que sa sœur qui commence à pondre en novembre ou en décembre. Dans notre pays les hivers sont si longs que la poulette qui ne commence à pondre qu'au printemps n'a guère que six mois pour compléter sa production et ne peut espérer rattraper l'avance que sa sœur a sur elle.

On admet généralement que la poulette qui pond tard en automne, c'est-à-dire qui ne se met à muer que vers l'hiver est celle qui pond le plus, et lorsque l'on éclaircit la basse-cour en automne, il vaut mieux conserver les poules qui n'ont pas encore toutes leurs plumes, car ce sont généralement les meilleures pondeuses.

ÉLOIGNEMENT DU MARCHÉ

Soyez près de votre marché; vous avez tout à y gagner. Quand je dis près, je ne veux pas dire qu'il faut être à la porte du marché, mais du moins que l'on puisse s'y rendre facilement. Il y a des gens qui sont à cent milles du marché et qui en sont en réalité plus près que d'autres qui n'en sont éloignés que de quelques milles, car la livraison leur coûte moins cher et les marchandises arrivent en meilleur état.

L'éloignement du marché ne doit donc pas être considéré en milles, mais par le temps qu'un colis met à se rendre de la ferme au marché, par les frais de transports, etc. Deux milles de mauvais chemin entre la ferme et la station de chemin de fer peuvent être une plus grande distance que deux cents milles entre la station et le consommateur. On peut être éloigné de bien des milles tout en étant encore assez près. A la campagne, la terre est bon marché, la main-d'œuvre est à un prix raisonnable, on peut acheter les aliments au prix de revient et il y a toujours cet autre avantage que l'on peut écouler les produits de ses voisins.

Beaucoup de cultivateurs qui se considèrent hors de portée du meilleur marché en sont plus près qu'ils ne pensent. Dans ces cas, il suffit d'un peu de coopération pour rendre leur position idéale.

LE CONSOMMATEUR PAIE LES PRIX LES PLUS ÉLEVÉS

Plus le producteur se rapproche du consommateur, c'est-à-dire moins il y a d'intermédiaires entre les deux, plus le prix qu'il obtiendra sera élevé, mais d'autre part, plus il aura des frais de transport et de main-d'œuvre. Les consommateurs qui paient le plus cher, c'est-à-dire ceux qui sont prêts à donner de cinq à vingt centins de plus que les meilleurs prix par douzaine, sont des familles privées qui veulent avoir des produits de choix et qui sont prêtes à payer ce que valent ces produits. Il faut cependant donner plus d'attention à ces clients qu'aux autres. Ce n'est pas tous les producteurs qui peuvent s'adresser à cette clientèle. Après ce commerce des familles privées vient le commerce des hôtels ou des restaurants qui exige également que les producteurs soient assez près pour que les produits puissent être expédiés ou livrés fréquemment, sans que les frais soient trop élevés. Après le commerce des hôtels, c'est peut-être le magasin de détail qui paie les prix les plus élevés. Il y a, dans les grandes villes, de bons marchands de détail qui cherchent des producteurs qui puissent fournir des œufs régulièrement toutes les semaines et pendant toute l'année, et ces marchands sont prêts à payer plusieurs centins par douzaine de plus que le prix ordinaire. Les magasins de ce genre sont souvent prêts à payer beaucoup plus que les prix de gros les plus élevés pour les œufs de bonne sorte, livrés régulièrement pendant toute l'année. Mais le seul moment où l'on puisse s'assurer ce marché ou l'un ou l'autre des débouchés mentionnés jusqu'ici, c'est au moment où les œufs sont rares, et non pas lorsqu'ils abondent et il ne faut pas oublier que lorsque l'on alimente ce commerce privé de détail, on a un surplus d'œufs au printemps que l'on peut être obligé de vendre ailleurs.

Le commerce de gros a toujours eu et aura probablement toujours la majorité des expéditions. En règle générale, ce commerce achète toutes les qualités et toutes les quantités, quoique aujourd'hui beaucoup de marchands de gros prétendent ne payer que d'après la qualité. C'est sur ce marché que la plupart des producteurs disposeront de leurs produits, mais ceux qui donnent plus d'attention à leurs produits et qui sont mieux situés peuvent s'adresser aux marchés de choix dont nous venons de parler.

PROTÉGEZ-VOUS ET FAITES-VOUS CONNAÎTRE

Lorsque le producteur est assez près d'un bon marché, d'une ville ou d'un grand hôtel, il doit prendre plus de soins des œufs qui vont directement sur la table du consommateur et dans ce cas, il fera bien d'employer le carton qui contient une douzaine d'œufs. Triez les œufs d'après leur couleur et leur grosseur et expédiez-les autant que possible le jour même où ils sont pondus. C'est encore une bonne méthode pour les marchés de ce genre que de faire une spécialité des œufs garantis frais, non fécondés, et d'indiquer ce fait sur l'extérieur du carton. Au cas où cette garantie est imprimée, il vaut mieux cacheter le carton et indiquer, par mesure de précaution, que les œufs ne sont garantis que si le cachet est intact. S'il était à craindre que les œufs ne soient conservés pendant quelque temps chez le client avant d'être consommés, il est bon de dire que ces œufs ne sont garantis que lorsqu'ils sont consommés avant une certaine date, et en s'adressant à cette catégorie de clients, le producteur doit mirer tous ses œufs, car même les œufs strictement frais et non fécondés peuvent contenir une tache de sang et il suffit d'un œuf de ce genre ouvert au déjeuner pour faire condamner la source d'approvisionnement.

Date....................

Volailles, livres..

Œufs, douzaines...

....

Monsieur....................

Reçu de..................

....livres de volailles.

....douzaines d'œufs

Reçu par

....

Date..........................

POUR LIVRAISON PARTICULIÈRE

Lorsque les œufs ou la volaille sont livrés à domicile et qu'il est nécessaire d'avoir un reçu pour leur livraison, on pourrait employer le blanc qui précède. Le bord supérieur est gommé et collé au paquet. On écrit au-dessous de la ligne perforée le nom et la quantité et le consignataire signe au bas. Tout ce qui se trouve au-dessous de la ligne perforée est conservé par le messager comme pièce justificative.

Le producteur qui se spécialise dans le commerce des œufs frais et qui vend ses produits par l'intermédiaire du marchand de détail doit se faire connaître lui-même au lieu de laisser l'intermédiaire se faire une réputation, et dans ce but il fait bien d'imprimer sur tous les paquets son nom et sa marque, en lettres bien visibles, quoique élégantes. Sans doute, ce n'est pas tous les producteurs qui peuvent s'adresser au commerce de choix; ce n'est pas, non plus, tous les producteurs qui ont les qualités voulues pour se charger de ce commerce. Ce commerce exige en effet beaucoup d'attention, une honnêteté absolue et la faculté d'envoyer des quantités spécifiées aux intervalles indiqués. Les producteurs ne devraient pas s'engager à fournir, toutes les semaines, plus d'œufs qu'ils n'en ont à la saison de plus faible production, et, généralement, pendant la saison de haute production, il y aura beaucoup d'œufs qu'ils seront obligés d'écouler d'autres façons. Il est donc bon, surtout pour le producteur qui s'adresse à ce marché, de s'efforcer de faire pondre le plus grand nombre d'œufs possible pendant la saison morte, c'est-à-dire que ce producteur sera obligé d'avoir des poulettes hâtives pour la ponte d'automne et du commencement de l'hiver.

LA LIVRAISON À DOMICILE COÛTE CHER

En règle générale, le producteur ne peut guère faire une livraison hebdomadaire aux clients privés, quand bien même il demeurerait tout près. L'aviculteur qui fait en même temps le commerce du lait et qui peut livrer ses œufs en même temps que le lait peut faire exception à cette règle, mais on ne saurait songer à faire un voyage dans le seul but de livrer quelques douzaines d'œufs; c'est trop coûteux. On trouvera qu'il est moins coûteux et en général plus satisfaisant de faire les expéditions par express ou par la poste.

TOUT EST PROFIT DANS UN SUPPLÉMENT DE PRIX

Le supplément de prix que l'on obtient par douzaine pour les œufs de choix est presque tout profit. La production des œufs aux prix réguliers du marché laisse un profit raisonnable, mais ce sont les produits de choix et les marchés spéciaux qui rapportent les bénéfices les plus élevés. Une différence de quelques

centins par douzaine d'œufs signifie une forte augmentation de recettes lorsque l'on garde plusieurs centaines de poules. Par exemple: un individu qui a une centaine de poules pondeuses qui lui donnent chacune environ dix douzaines par an peut accepter le prix du gros ou il peut envoyer ses œufs à un autre marché et obtenir une prime de cinq centins ou plus par douzaine. Or, cinq centins de plus par douzaine d'œufs représentent 50 centins par poule, ou $50 par an sur une basse-cour, et c'est tout bénéfice, le résultat de bonnes méthodes, de bons emballages, des produits d'une qualité uniforme et de l'honnêteté dans les transactions.

LE COMMERCE PARTICULIER EXIGE DU TEMPS ET DU TACT

Il faut du temps et du tact pour développer un bon commerce particulier. Un consommateur satisfait est la meilleure réclame que l'on puisse avoir. Il recommande vos produits à un autre et votre commerce se développe. Les cultivateurs qui peuvent servir les hôtes aux villégiatures d'été, ceux qui vivent dans des districts où l'on prend des pensionnaires d'été sur la ferme, ont une bonne occasion de se faire des clients pour leurs œufs en été. Fréquemment, les hôtels d'été, les restaurants, les hôpitaux et, dans certains cas, les gros marchands de détail, paient presque autant, sinon tout autant que les familles privées. D'autre part, il est plus difficile de servir le commerce de gros; en effet, on doit considérer comme règle générale que plus on se rapproche du consommateur, plus il faut de tact et d'habileté pour le servir mais aussi plus les bénéfices sont considérables.

COMMENT ON FIXE LE PRIX ANNUEL

On évitera bien des désagréments et bien des malentendus en fixant le prix pour l'année lorsqu'on sert les familles, les restaurants ou les hôtels. Il y a plusieurs manières de le faire. On peut convenir d'un prix fixe par douzaine pendant l'année et du nombre d'œufs à livrer par semaine. Quelquefois ce dernier article est nécessaire si l'on veut éviter, à l'une ou l'autre partie, la tentation de profiter de l'autre. Par exemple, un producteur peu scrupuleux pourrait vendre des œufs à d'autres personnes à une époque où il pourrait obtenir plus cher que son prix de contrat. De même, un acheteur malhonnête préférerait acheter ailleurs ses œufs lorsqu'il pourrait se procurer des œufs à un prix inférieur à celui du contrat.

Un autre système est celui qui consiste à décider d'un certain prix réglé par les cours du marché mais supérieur à ceux-ci d'environ dix à quinze pour cent par semaine. Cette échelle est satisfaisante et les deux parties sont moins tentées de violer leur contrat.

Un excellent système que tout producteur devrait adopter est de vendre directement au consommateur, soit en livrant personnellement ou en expédiant par express chaque semaine au consommateur quatre, six, huit ou douze douzaines d'œufs. Le temps n'est pas bien éloigné où l'on pourra expédier par la poste, en toute sûreté, une ou deux douzaines d'œufs ou même plus.

L'échelle suivante de prix fixés sur cette base serait éminemment juste envers le producteur et le consommateur:—

Janvier et février..	55c à 65c	la douzaine
Mars et avril..	40c à 50c	"
Mai, juin et juillet..	35c à 40c	"
Août et septembre..	40c à 50c	"
Octobre et novembre..	50c à 60c	"
Décembre..	60c à 75c	"

Ce système encourage le consommateur à manger plus d'œufs quand il y en a beaucoup et que les prix sont bas; de même le client est moins exposé à se plaindre s'il n'a pas toute la quantité qu'il lui faudrait lorsque les œufs sont rares et que les prix sont élevés.

LE CONSOMMATEUR SE CHARGE DES RÉCLAMATIONS

Il sera préférable de laisser le client payer les frais de transport pour qu'il se charge des réclamations à faire aux compagnies d'express, en cas de casse. C'est lui qui tiendra les compagnies d'express responsables des mauvaises manutentions. Celui qui demeure sur les lieux et qui trouve des œufs cassés, peut traiter directement avec l'homme qui les a apportés beaucoup plus facilement et d'une façon plus satisfaisante qu'un troisième individu demeurant à distance. Il ne devrait pas y avoir beaucoup de casse si l'on se sert de caisses fortes, commodes, bien marquées; autant que possible, évitez d'expédier à des endroits où les œufs doivent passer par les mains de deux compagnies d'express, car chaque compagnie rejette le blâme sur l'autre.

VOLAILLES TROUSSÉES OU EN VIE

Presque toutes les recommandations que nous venons de faire au sujet des œufs s'appliquent également aux volailles, en vie ou habillées. La préparation des volailles, et principalement des volailles habillées ou troussées, s'est beaucoup améliorée en ces dernières années au Canada, mais il reste encore beaucoup à faire dans cette voie. On voit encore beaucoup trop de volailles maigres. C'est sur la dernière livre ou sur les deux dernières livres que l'on fait le plus de profit; c'est également cette partie qui coûte le moins cher de toute la viande de l'oiseau et c'est elle qui augmente le prix de vente de vingt-cinq à cent pour cent. Il faut toujours préparer spécialement les volailles pour le marché, qu'elles soient vendues en vie ou habillées, et l'épinette est très avantageuse sous ce rapport.

L'ENGRAISSEMENT EN ÉPINETTE

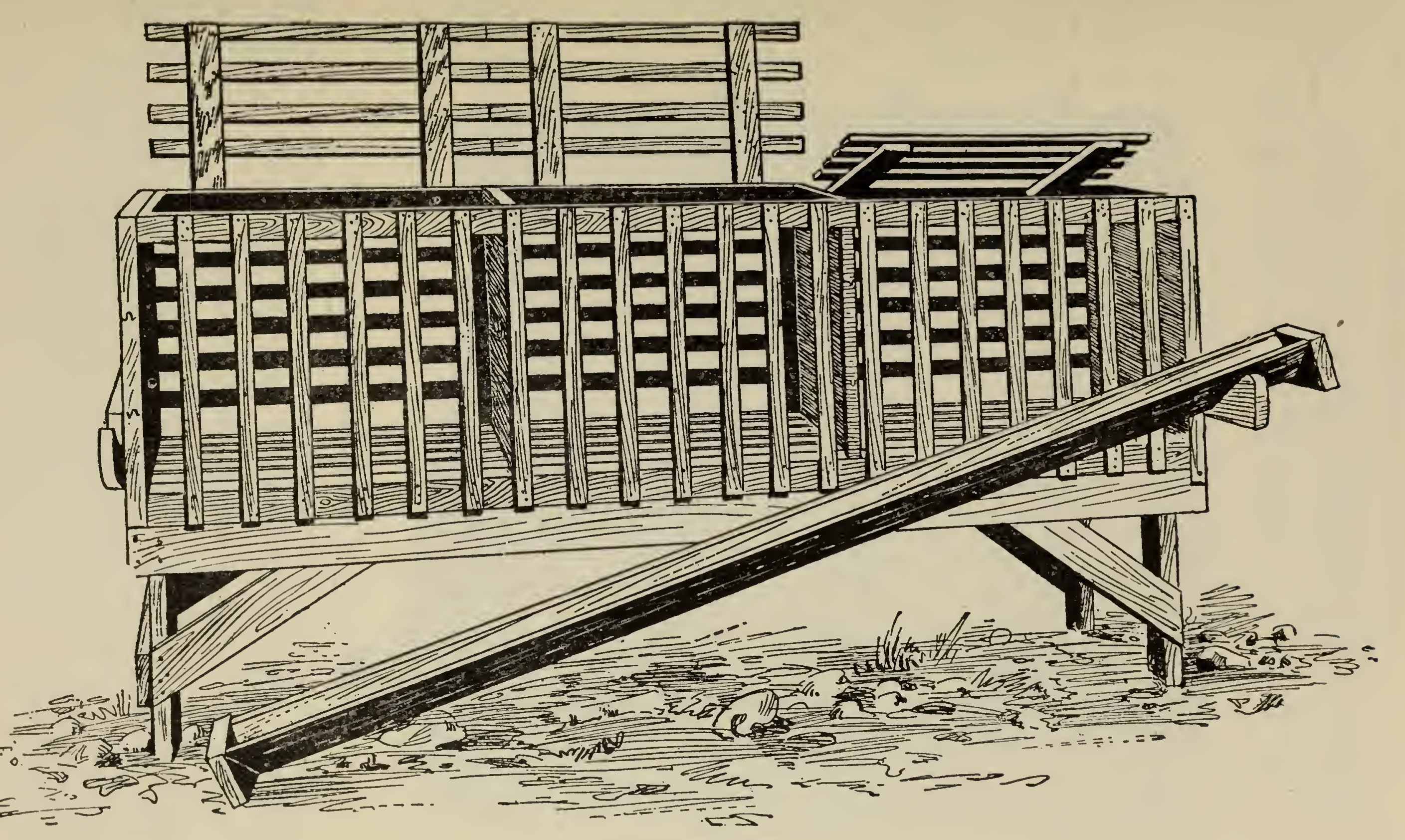
LA VALEUR DU SYSTÈME

On ne devrait jamais vendre sans l'engraisser une volaille qui est destinée à la consommation. La meilleure méthode d'engraissement est celle de l'épinette (*cage d'engraissement*) ; le marchand et le consommateur reconnaissent tous les avantages de ce système en offrant de meilleurs prix pour ce produit. Ce système exige moins de travail que les autres et ce sont les quelques dernières semaines d'alimentation qui rapportent le plus au cultivateur.

De toutes les volailles, les cochets sont ceux qui gagnent le plus à être soumis à l'engraissement en épinette, mais on aurait avantage également à finir les poulettes et les poules de la même façon lorsqu'on les vend pour la consommation. Deux semaines d'épinette peuvent suffire pour les femelles, mais les cochets exigent trois ou quatre semaines. (Voir épinette d'engraissement, page 21.)

TRAITEMENT CONTRE LA VERMINE

Avant de mettre les volailles dans l'épinette, il faut les traiter contre la vermine. On peut se servir de soufre sec ou de poudre insecticide d'une sorte ou de l'autre. On insuffle cette poudre parfaitement dans les ailes. Si cela est nécessaire, on répète l'opération une ou deux fois pendant la période de l'engraissement. Il faut tenir l'épinette propre et désinfecter au moyen d'un blanchissage à la chaux ou de pulvérisations. Les grandes maisons d'engraissement désinfectent les épinettes en les trempant dans des cuves de lait de chaux, de zénoléum ou d'un autre désinfectant.



ÉPINETTE D'ENGRAISSEMENT

COMMENT ON FAIT UNE ÉPINETTE

Les épinettes généralement employées pour l'engraissement ont 6 pieds de longueur, 16 pouces de largeur et 20 pouces de hauteur, dimensions intérieures. Chaque épinette est divisée en trois compartiments par deux cloisons étanches, et chaque compartiment contient quatre poulets. Les pièces de la charpente ont deux pouces de largeur par sept huitièmes de pouce d'épaisseur. Cette charpente est recouverte de lattes. Les lattes sont placées dans le sens de la longueur sur trois côtés, le fond, le derrière et le sommet, et dans le sens de la hauteur sur le devant. Les lattes du fond ont sept huitièmes de pouce de largeur et cinq huitièmes de pouce d'épaisseur; les lattes du derrière, du sommet et du devant ont la même largeur, mais elles n'ont que trois huitièmes de pouce d'épaisseur. Les espaces entre les lattes du devant ont deux pouces de largeur, ce qui permet aux poulets de se nourrir dans l'auge. Les lattes du derrière sont à un pouce et demi d'espacement; la latte qui est la plus près du derrière de l'épinette est à deux pouces et quart de l'angle de la charpente; grâce à cette disposition, les poulets ne se meurtrissent pas les pattes, lorsque l'on pose l'épinette à terre. Les lattes du sommet sont sectionnées au-dessus de chaque cloison et six bandes de deux pouces de largeur sont clouées par-dessous. Les trois portes ainsi formées sont suspendues sur des charnières au morceau d'angle de derrière.

On peut poser des épinettes sur des supports, à 16 pouces du sol. Les fientes des poulets tombent sur du sable ou sur d'autres matériaux absorbants. On place sur le devant de chaque épinette une auge légère en "V", mesurant deux pouces et demi à l'intérieur. Le fond de l'auge est à quatre pouces au-dessus du sol et le bord intérieur et supérieur est à deux pouces de l'épinette. Si l'on désire mettre les épinettes en rangées, l'une par-dessus l'autre, il faudra mettre les portes sur le devant de l'épinette et placer, sous chaque épinette, à l'exception de celle du bas, une casserolle ou une planche pour recevoir les fientes. On peut faire des épinettes dans de vieilles caisses d'emballage, mais une épinette bien faite convient toujours beaucoup mieux.

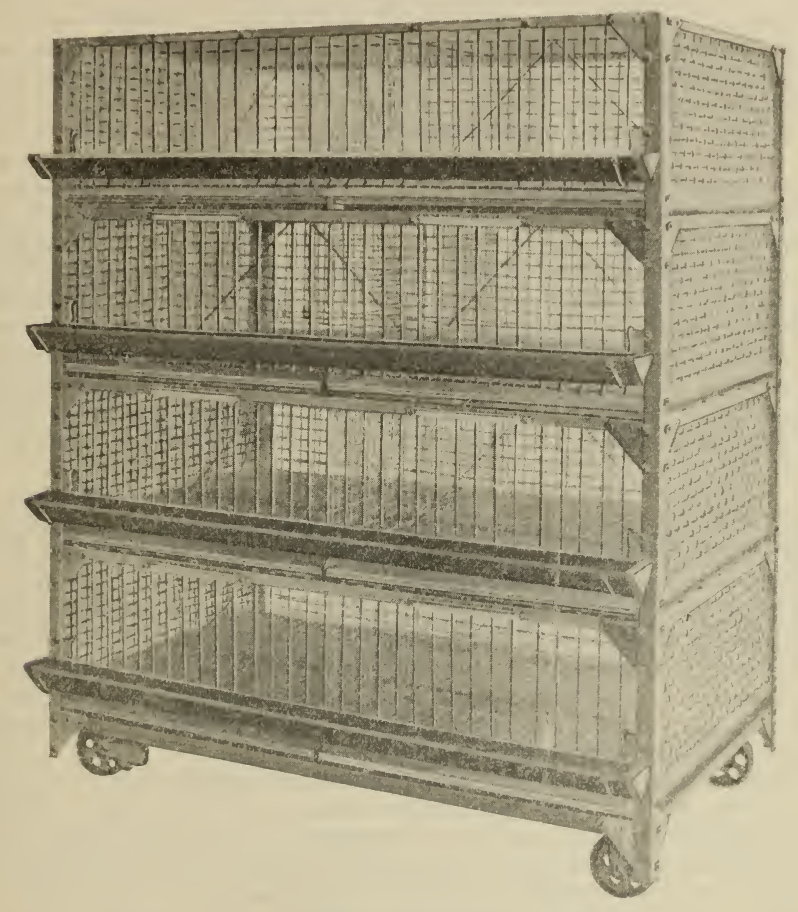
BATTERIES D'ENGRAISSEMENT

Les grands établissements industriels ne se servent plus de ces épinettes. Ils emploient maintenant ce que l'on appelle des "batteries d'engraissement". Ce sont de grandes cages montées généralement sur de petites roues. Elles sont divisées en compartiments. Leurs dimensions varient; elles peuvent contenir de soixante à cent oiseaux ou plus.

LES VOLAILLES QUI CONVIENNENT LE MIEUX

Ce sont les volailles de taille moyenne, appartenant aux races à toutes fins, qui s'engraissent le mieux en épinette. Les volailles de forte taille et de conformation grossière, quelle que soit leur race, ne conviennent pas, et généralement les races légères ne sont pas avantageuses. Les Leghorns font de bons poulets de gril, mais ils ne conviennent pas pour rôtir et sont beaucoup trop nerveux pour l'engraissement en épinettes. On a fait un bon nombre d'expériences pour connaître la valeur relative des variétés américaines et méditerranéennes pour l'engraissement. Une de ces expériences portait sur deux épinettes remplies de poulets triés dans un groupe de plusieurs centaines de sujets d'engraissement. L'une des épinettes contenait quinze cochets Plymouth Rocks barrés purs, l'autre contenait quinze cochets Leghorns. Ces trente sujets avaient de quatre à six mois lorsqu'ils ont été pesés en épinette. Les deux groupes ont été engraissés pendant quatre semaines et au cours de ce temps le poids des Leghorns a augmenté de huit livres et celui des Rocks, de trente-huit livres. La moyenne d'augmentation de poids des Leghorns par tête a été de une demi-livre. Une livre de viande chez les Leghorns a coûté quatre fois plus cher qu'une livre de viande

produite par les Rocks. Les Leghorns n'ont, pour ainsi dire, plus engraissé au bout de deux semaines, tandis que les Rocks ont continué à augmenter de poids jusqu'au dernier jour de la période d'engraissement. Si les Leghorns avaient été abattus au bout de deux semaines, l'augmentation de poids qu'ils ont faite aurait coûté moins cher, mais même alors elle aurait coûté encore deux fois plus cher que la viande faite par les Plymouth Rocks.



Batterie d'engraissement

Batterie commerciale d'engraissement. (Due à l'obligeance de Collis Co., Clinton, Iowa.)

LES POIDS LES PLUS AVANTAGEUX

Les cochets des variétés à toutes fins sont dans le meilleur état pour être soumis à l'engraissement en épinette lorsqu'ils pèsent de quatre à cinq livres par tête. Ceux qui ne pèsent pas ce poids ne se garnissent pas de viande aussi bien qu'ils le devraient. Ils ne résistent pas à la réclusion et à l'alimentation intensive, ils perdent leur appétit et ils font des os au lieu de faire de la chair. Les cochets plus lourds s'engraissent assez bien, mais leur viande coûte plus cher; on obtient généralement la viande le meilleur marché lorsque l'on met les cochets dans les épinettes avant qu'ils pèsent cinq livres ou avant qu'ils aient cinq mois.

UNE CONSTITUTION VIGOUREUSE EST ESSENTIELLE

Si l'on veut que l'épinette donne les meilleurs résultats, il faut que les volatiles aient une constitution vigoureuse. On ne saurait s'attendre à ce qu'une

volaille d'une faible constitution puisse profiter et faire de la viande dans une cage d'engraissement, pas plus qu'on ne pourrait compter voir une poulette faible donner beaucoup d'œufs en hiver.

L'une des qualités les plus essentielles chez un nourrisseur est de savoir choisir les volailles qui ont une constitution vigoureuse. Voici, en peu de mots, les règles sur lesquelles il se guidera: choisissez les sujets qui paraissent bien en vie, qui, à la plus légère commotion, redressent la tête, cherchant querelle. On les voit souvent se battre: en fait, un bon combattant a presque toujours une bonne constitution. S'il a appris à chanter, il chante souvent et vigoureusement. Saisissez-le et examinez-le de plus près. Vous trouverez que sa tête a une bonne couleur, sa crête et la barbe ont une couleur vive et ne sont pas très développées; le bec est court, légèrement arqué, fort à la base. L'œil est brillant, gros et plein. La tête est courte et s'unit gracieusement à une forte paire d'épaules. Le dos est large et cette largeur est bien portée jusqu'à la queue, où l'on ne constate pas de rétrécissement. Le corps est oblong, les lignes du dessus et du dessous sont presque parallèles, assez profondes et larges. Le poitrail est droit, long, saillant. Il se tient sur deux pattes vigoureuses mais non grossières, droites et bien plantées. Il n'y a pas le moindre signe de grossièreté dans la conformation; le sujet qui possède une constitution vigoureuse n'a jamais cet aspect de corbeau que l'on constate chez les sujets faibles. Les sujets très gros, très élevés, ne sont pas avantageux. Ce sont les volatiles de taille moyenne, à corps assez long et bien compact, qui donnent les meilleurs résultats; ce sont eux qui résistent le mieux à l'engraissement et qui produisent la meilleure qualité de viande.

ALIMENTATION

La partie la plus importante de la période d'engraissement est les premiers jours. Si les sujets ont de la nourriture dans leur gésier, on leur fait passer un repas en les mettant en épinette, puis on les nourrit avec parcimonie pendant quelques jours. Si on leur donne tout ce ce qu'ils veulent manger pendant ces premiers jours, ils contracteront une indigestion et maigriront. Ils ont été habitués jusque là à prendre librement leurs ébats, à une nourriture assez limitée et même les plus vigoureux ne sauraient résister à ce changement complet de régime, à ce logement restreint, à cette nourriture illimitée; aussi perdent-ils leur appétit et maigrissent-ils au lieu d'engraisser.

Il y a des gens qui ont essayé l'engraissement en épinette et qui se plaignent que les oiseaux mangent bien pendant les quelques premiers jours, puis qu'ils refusent de manger malgré tous les encouragements qu'on leur donne et qu'ils sortent de l'épinette plus maigres que lorsqu'ils y sont entrés. C'est parce que l'on a donné trop de nourriture au début. Règle générale, il vaut mieux laisser les volailles sans nourriture pendant les premières vingt-quatre heures après qu'elles sont entrées dans l'épinette. Celles qui ont subi un transport assez long sont généralement affamées lorsqu'elles arrivent; on pourra donc les nourrir plus tôt mais il faut veiller à ce que la nourriture soit donnée par petites quantités les deux ou trois premiers jours.

Il faut avoir soin de toujours laisser les volailles sur leur faim, de ne jamais les rassasier complètement jusqu'à ce qu'ils soient habitués à leur réclusion. Après cela, on leur donne toute la nourriture qu'ils veulent prendre, en deux ou trois repas par jour. Après chaque repas il faut nettoyer leur auge. S'il fait chaud, il peut être bon de donner beaucoup d'eau à boire et un repas de gravier plusieurs fois par semaine.

NOMBRE DE REPAS PAR JOUR

On donne deux ou trois repas par jour, suivant les circonstances. Lorsque les journées sont longues ou lorsqu'on se sert de lumière artificielle et qu'on donne le premier repas à six heures du matin et le dernier à six heures du soir, on

peut donner un autre repas à midi. Lorsque les jours sont courts et que l'on n'emploie pas de lumière artificielle, il suffit de donner deux repas par jour. Donnez le repas du matin dès qu'il fait assez clair pour que les volailles puissent voir leur nourriture et le repas du soir lorsqu'il y a encore assez de lumière pour qu'elles puissent manger.

PENDANT COMBIEN DE TEMPS FAUT-IL ENGRAISSER?

La durée de l'engraissement en épinette varie suivant les volailles et suivant l'état du marché. Il y a des oiseaux qui résistent plus longtemps à l'engraissement que d'autres. Règle générale, il faut généralement trois semaines pour changer la texture de la chair. Il peut cependant y avoir des volailles qui ne résistent pas plus de dix jours à l'engraissement. On les enlève donc dès que l'on constate qu'elles ne mangent pas bien. D'autres volailles résistent pendant quatre ou cinq semaines et lorsqu'on a en vue un marché spécial, il peut être avantageux de faire un engraissement de cette durée, mais règle générale c'est pendant les trois premières semaines que l'augmentation de poids est la plus avantageuse et beaucoup de nourrisseurs préfèrent ne pas dépasser cette période. De grands nourrisseurs prétendent que c'est pendant les dix ou douze premiers jours que se produit la viande le meilleur marché et il y en a quelques-uns qui engraissent encore moins longtemps.

Les volailles que l'on nourrit au lait pendant une période de dix à douze jours et que l'on appelle "engraissées au lait" sont loin d'avoir une chair aussi bonne que celles qui ont été engraissées pendant trois ou quatre semaines. Il est fort possible que l'engraissement de longue durée ne soit avantageux que si l'on reçoit un prix plus élevé par tête, mais ces volailles méritent bien cette augmentation de prix. Les nourrisseurs qui désirent produire un article de choix doivent engraisser pendant au moins trois ou quatre semaines pour obtenir la qualité nécessaire. L'époque arrive où les consommateurs demanderont la viande de bonne qualité résultant d'un long engraissement et seront heureux de la payer le prix qu'elle vaut.

MÉLANGE DE LA RATION

On peut donner plusieurs rations différentes aux volailles en épinette. Il ne faut jamais donner de grain entier. Tous les grains doivent être moulus aussi finement que possible. C'est un mélange de grain qui donne les meilleurs résultats, car les oiseaux ne se fatiguent pas aussi vite d'une variété que d'un seul grain. Les aliments doivent être donnés humides, et avoir la consistance de la soupane pour qu'on puisse les verser d'un seau ou les servir avec un bardeau. La meilleure substance pour faire ce mélange est le lait de beurre; le lait écremé vient ensuite. Le lait qui est aigre et que l'on mélange un repas d'avance donne les meilleurs résultats. Un peu de sel ajouté à la pâtée en améliore le goût et les poulets en mangent plus. Le maïs (blé d'Inde), l'avoine, le sarrasin, le blé, etc., tous ces grains sont bons, mais doivent être moulus aussi fin que possible et débarrassés de toute la balle grossière. Si l'on n'a pas de lait et que l'on soit obligé d'employer de l'eau, on fera bien d'ajouter à la moulée de cinq à dix pour cent de nourriture animale, comme les déchets de bœufs ou de la farine de sang. On peut employer de la soupe que l'on obtient en faisant bouillir des têtes de bœufs, mais aucune de ces substances ne donne d'aussi bons résultats que le lait et nous ne conseillons leur emploi que lorsque le lait fait entièrement défaut.

LE LAIT EST TRÈS IMPORTANT

Le lait est de toute première importance dans la production de viande de choix. Les oiseaux sont friands d'une pâtée au lait; ils en mangent plus, ils résistent plus longtemps à l'engraissement. Le lait produit une chair d'une

couleur blanchâtre qui n'est pas bien vue sur certains marchés américains, mais il n'y a pas de doute que cette chair deviendra plus appréciée lorsqu'elle sera mieux connue.

AVOINE

Lorsque les clients ne considèrent pas que la chair blanche est une objection, on se sert souvent d'avoine finement moulue pour la nourriture principale. L'avoine donne une chair plus blanche et où les globules de graisse sont plus également répartis dans le tissu. La chair des volailles engraissées à la farine d'avoine ne s'affaisse pas autant dans le four que la chair des volailles engraissées avec un aliment riche en matière grasse comme le maïs (blé d'Inde).

MAÏS (BLÉ D'INDE)

Cet aliment est très recherché. Il se vend habituellement à un prix raisonnable; il est savoureux et il provoque l'engraissement. Si l'on donne du maïs jaune, on obtient une chair d'une riche couleur jaune qui est préférée sur bien des marchés, mais le maïs donné seul ne produit pas une chair d'aussi bonne qualité que lorsqu'il est mélangé avec de l'avoine. La chair des volailles engraissées au maïs contient réellement plus de gras que de viande, et elle s'affaisse plus au cours du rôtissage que la chair des volailles engraissées à l'avoine.

SARRASIN

Le sarrasin est un aliment très savoureux et qui provoque bien l'engraissement. Lorsqu'il est donné seul ou lorsqu'il forme le principal ingrédient de la ration, la chair a une tendance à être plus ou moins molle et les volailles, une fois habillées, n'ont pas ce lustre, ce fini, que les volailles engraissées à l'épinette doivent avoir.

Nous avons conduit, à la ferme expérimentale d'Ottawa, une expérience sur l'emploi des criblures de liseron noir pour l'engraissement en épinette et nous avons trouvé que ces criblures étaient un aliment excellent pour ce but.

PETIT SON OU GRU ET RECOUPES

Font une bonne nourriture lorsqu'ils sont donnés en petites quantités dans la ration. Donnés en quantités plus grandes, ils rendent la nourriture trop pâteuse.

SON

Le son n'est pas bien vu pour l'engraissement en épinette; il a une nature laxative et contient une trop forte quantité de fibres pour la quantité de grain.

SUIF DF BŒUF

On emploie parfois du suif de bœuf pendant les quatre ou cinq derniers jours de la période d'engraissement. On a pensé qu'il améliore la qualité de la viande, mais c'est douteux. Il produit ce gras de surface qui contribue à donner une forme plus ronde à la volaille, mais comme il coûte cher, que sa préparation exige du travail et qu'il y a des doutes sur sa valeur, bien des nourrisseurs ont cessé de s'en servir.

ALIMENTS CUITS

Il vaut mieux, en général, ne pas donner d'aliments cuits. Les expériences ont démontré qu'ils n'étaient pas aussi économiques que les aliments crus.

DONNEZ UNE NOURRITURE SAVOUREUSE

Lorsqu'on mélange une ration pour l'engraissement en épinette, une des premières choses que l'on doit rechercher à obtenir est une nourriture savoureuse. Les volailles qui n'aiment pas leur nourriture n'en mangeront pas assez pour

s'engraisser. Il faut ensuite considérer la composition des nourritures et ce qu'elles coûtent. Il faut tout d'abord que la ration ait du goût, c'est-à-dire qu'elle soit savoureuse et qu'elle produise de la viande qui ne coûte pas trop cher.

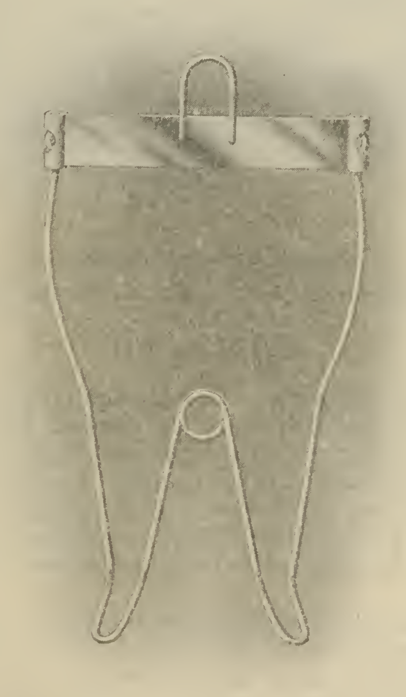
TUAGE

La seule méthode de tuer les volailles pour la vente est de les saigner puis de percer la cervelle. La meilleure méthode pour saigner est de couper la veine jugulaire dans la bouche (voir illustration en deuxième page). Après que cette veine est tranchée et que la volaille saigne abondamment, on perce la cervelle. Pour percer la cervelle, on enfonce la lame du couteau dans le creux qui se trouve au sommet de la bouche, comme le montre l'illustration. Ce n'est que par la pratique que l'on acquiert la perfection dans cette opération. Il y a pour cela des couteaux spéciaux, mais l'on peut employer n'importe quel couteau pointu, pourvu que la lame ne soit pas trop grosse.

Un bon arrangement est de pendre l'oiseau par les pattes avant de le tuer, et l'on peut attacher à son bec un petit seau, ou une tasse, muni d'un crochet pointu, afin de recueillir le sang.

ENLÈVEMENT DES PLUMES

On commence à enlever les plumes dès que la cervelle est percée et tandis que le sang coule encore. Les plumes s'enlèvent d'autant plus facilement que la cervelle a été bien percée.

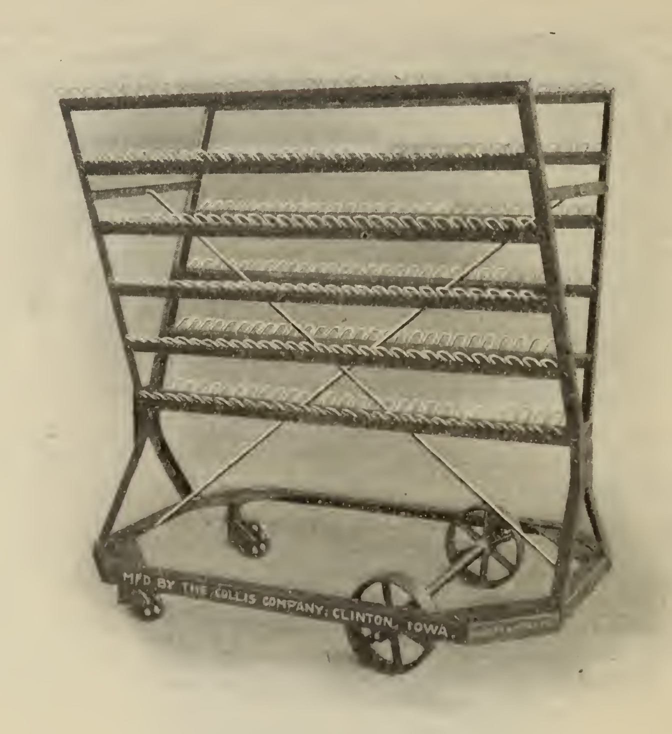


SUSPENSOIR POUR L'ABATAGE
Suspensoir d'abatage pour tenir les volailles en les déplumant

REFROIDISSEMENT

Nous ne conseillons pas de tremper les volailles dans l'eau froide au Canada, car les volailles refroidies au sec se conservent plus longtemps et paraissent mieux. Pour refroidir les volailles, on peut les mettre sur une planche spéciale,

en forme d'auge, qui leur donne un aspect plus compact. On peut aussi les suspendre par les pattes dans un support spécial; cette dernière méthode est aujourd'hui la plus généralement employée, surtout dans les grands établissements d'abatage. Veillez à ce que les volailles aient perdu leur chaleur animale avant d'être emballées pour l'expédition.



RÂTELIER DE REFROIDISSEMENT

Râtelier commercial pour le refroidissement des volailles récemment abattues

L'EMBALLAGE

L'emballage est très important. L'emballage préféré est la caisse qui contient une douzaine de volailles, mais on emploie souvent des caisses d'une contenance plus ou moins grande. Quel que soit l'emballage, il faut veiller aux points suivants: assurez-vous que les volailles sont parfaitement serrées afin qu'elles ne se déplacent pas, quelle que soit la longueur du voyage, et qu'elles ne soient pas exposées à se meurtrir. Pour le commerce spécial, il faut revêtir l'intérieur des caisses de papier parchemin et même envelopper les volailles séparément.

C'est un bon système que d'envelopper les têtes, car il est presque impossible de les débarrasser complètement de leur sang. On fait un bon emballage dans ce but avec du papier parchemin, entortillé de façon à ce qu'il reste en place. Il y en a qui se servent pour cela de papier de huit pouces sur dix pouces. On peut aussi couper une bande de papier en forme d'équerre, de six pouces de large à un bout et de douze pouces à l'autre bout.

Tous les paquets doivent porter, en caractères bien lisibles, le point de destination, le nombre de volailles, le poids net, le classement et la qualité; c'est également un bon système que de mettre sur chaque paquet le nom et l'adresse de l'expéditeur.

OTTAWA
F. A. ACLAND
IMPRIMEUR DE SA TRÈS EXCELLENTE MAJESTÉ LE ROI
1920